青藏高原上的传销

Devin Gonier, Rgyal yum sgrol ma 著
朵达拉 译
(独立学者，青海师范大学，亚洲国际团结协会)

摘要：本文[1]对传销的某些潜在的独特的特征和他们在青藏高原发展的原因进行了分析。研究是通过对521 份调查问卷的分析，评估出青藏高原的传销活动和相关文化和社会的独特性。第一手资料的收集人陈述揭示了个人参与的细节。本文通过对调查数据和个人陈述中的相似性进行研究，启示我们怎样降低个人和组织的传销参与性。

关键词：藏区教育，藏区的工作市场，传销，重新定居，青藏高原

简介

青藏高原正经历着翻天覆地的经济变化，很大程度上由于政府为实现藏区现代化和缩小东西部之间的发展差距而做的努力。西部市场经济的加速发展使得有些藏族脱离了他们原有的传统的自给自足的生活方式。由于年轻人有很强的就业欲望，但相关技能缺少和有限的教育导致暗淡的就业前景，青藏高原的年轻人越来越容易参与到传销中。

本文中我们分析了传销在青藏高原上发展的最主要的因素。我们还讨论了传销在中国的大概情况和政府是怎样控制传销的，探讨了藏族生活方式改变的条件，提供了七个关于参与传销的个人自述，给机构改革上提供建议以防止个人参与到传销当中。

[1] 原文发表于 Gonier, Devin and Rgyal yum sgrol ma. 2012. Pyramid Schemes on the Tibetan Plateau. *Asian Highlands Perspectives* 21:113-140.

传销在中国

上世纪 90 年代，当经济基础由以无需太多教育的小农经济向注重劳动力的教育质量的国内和国际商业转变[1]，传销在中国开始蓬勃发展。沃斯(Vause 2009)估计现今大概有 10000000 人参与到传销中[2]。

和美国的传销相比，中国的传销有它自己的特点。美国的传销以库存加载为主。这种方法要求新成员购买大批用于出售的库存货物作为得到工作的条件[3]。一旦新成员购买了货物，就被要求招募更多的新成员，每招募到一个新成员，将会得到一份奖励。购买大批库存货物的新成员的收入是出售货物或者是招收新成员得到的奖励。由于最初购买的货物很难卖出去，只有很少数货物最终能到达市场，所以新成员必须招募新成员来弥补最初的投资损失。

美国的传销在网上越来越常见，这样有利于降低招募和销售的成本。“骗子可以在万维网上建立一个每月 30 美元或更少的网站，对世界上任何有网的人进行行骗”[4]。这个取消了邮费和出行的成本。

库存加载在中国较少。在中国传销组织头目会吓唬和强制监禁新成员。传销组织也很少运用网络来招募受害者，他们很少在网络上被雇主控制和威胁。在中国，受害者一般会被带到偏僻的地方进行培训和工作。刚到后，他们的手机和身份证会被没收。参与者需要把自己安置的房间收拾整齐。在军事化管理的宿舍中，让新成员专注于课堂和讲座为主的活动，旨在营造对组织的绝对信仰[5]。

---

[1] http://www.usatoday.com/money/world/2009-09-07-chinafraud _N.htm, 查阅于2012年4月15日。

[2] http://articles.cnn.com/2009-11-29/world/china.pyramid.cult_1_pyramid-schemes-new-investors-cult?_s=PM:WORLD, 查阅于2012年4月17日。

[3] http://www.ftc.gov/speeches/other/dvimf16.shtm, 查阅于2012年4月15日。

[4] http://www.ftc.gov/speeches/other/dvimf16.shtm, 查阅于2012年4月15日。

[5] http://www.ftc.gov/speeches/other/dvimf16.shtm, 查阅于2012年4月15日。

参与者被鼓励和其他成员进行深度的交流和融合，他们经常在一起唱歌，玩游戏，吃东西，听激励演讲。这些活动有助于学员们有归属感，让他们相信会得到投资回报。如果有些人意识到他们受骗会试图逃跑，他们被告知不能离开。有时候，传销头目以伤害他们的家人来威胁要离开的成员。为了加强传销组织的合法性，他们通常会提到主要人物如希拉里克林顿[1]或者邓小平。[2]传销经营者经常提出理由证明那些著名和重要人物是通过这种组织变得有权利和富裕的。有时候，他们会说中国政府支持安利，[3]所以一定会支持他们。有时候，他们承认他们的工作是不合法的，例如，他们的组织机构"在一个灰色地带，没有法律。一旦合法化，也不会是这样的有利可图，但现在你可以获利 60%"[4]。

传销在中国非常成功。2008 年，"一个肥料骗局骗了 38 万人。2007 年，一个化妆品骗局欺骗了 50 万人"[5]。1998 年，中国政府规定参与传销会得到处罚，并建立了反传销办公室。这个办公室查找并关闭这些组织[6]。Hayes 提到两个传销案件中的参与者被执行死刑。一个案件发生在 2007 年 2 月，一个叫王振登的商人在辽宁省西南 12 个镇诈骗 36 万人被判死刑。另一个发生在 2009 年 8 月：

[1] http://www.ftc.gov/speeches/other/dvimf16.shtm, 查阅于2012年4月15日。

[2] http://www.npr.org/templates/story/story.php?storyId=99493406, 查阅于2012年4月19日。

[3] 安利是一家跨国公司，其招收员工让他们进行投资销售不同的产品。每一个新员工通常需要承担一定的风险，因为他们的工资是和他们的销售量成比例的。如果他们卖不掉产品，就会失去从安利购买产品的最初投资。安利员工一般可以通过出售安利产品谋生，不像传销，其目的是让高层员工获得高额的利润。

[4] http://www.npr.org/templates/story/story.php?storyId=99493406, 查阅于 2012 年 4 月 19 日。

[5] http://www.npr.org/templates/story/story.php?storyId=99493406, 查阅于2012年4月19日。

[6] http://usa.chinadaily.com.cn/business/2011-03/21/content_12203994.htm, 查阅于2012年4月19日。

两位商人诈骗了上百名投资者的 1.27 亿元，被执行死刑，最高法院宣读判决书时说：这两个商人严重危害了国家的金融管理秩序和社会稳定[1]。

传销的有关信息往往是很难发现和验证的。被传销欺骗的人通常不愿意谈论他们的经历，因为他们感到尴尬，或者是因为他们担心曾被卷入到传销而可能受到惩罚。尽管有这些挑战，国家工商管理局在 2006 年至 2009 年 9 月共捣毁了 10980 个传销组织[2]。在 2006 年，一名前传销受害者建立了一个非政府组织叫中国反传销协会。这个组织查找传销组织并帮助受害者逃脱。在一个案件中，这个组织的一个工作人员被受害者和传销工作人员捅伤因为他试图干涉[3]。

传销在青藏高原

为了调查传销在青藏高原上的影响，我们向青海省同仁县和西宁市的高中生和大学生分发了 521 个调查问卷。选了这些研究对象是因为他们更积极地寻求传统生计以外的部门就业。接受调查的学生来自全国各地，但绝大多数是来自青海。数据上具有显著特点的是藏族(271)和汉族(192)。虽然给其他民族(蒙古，回族，傈僳族，白族，苗族，土及其他)也分发了调查问卷，但他们的数据没有显著的特点。由于调查对象是学生，而且多数是大学生，所以有很多限制因素，例如，参加调查的人员的平均年龄是 21，他们刚二十出头。还有，所有的调查是在西宁和同仁进行的。这是不可能准确地评估影响参与者特定的村庄或乡镇的社会经济因素。

我们的调查显示主要有三个因素促使传销在中国西北成功：人们更积极地寻求传统的生计以外的部门就业，缺少职业技能和职业规划。60%的受访者称他们父母的主要收入来自农业，牧业，

[1] http://factsanddetails.com/china.php?itemid=302, 查阅于2012年4月19日。

[2] http://www.patrickpretty.com, 查阅于2012年4月18日。

[3] http://www.patrickpretty.com, 查阅于2012年4月18日。

或冬虫夏草[1]。没有一个汉族受访者称冬虫夏草或者牧业是他们的主要收入来源，只有 26%的称农业是他们的主要收入来源。这些指标显示这两组的经济体明显不同。

表 1—主要收入来源

民族	经商	教师	科学	务农	牧业	政府工作	农民工	冬虫夏草	其他
藏族	10%	7%	1%	35%	19%	7%	11%	6%	3%
汉族	18%	6%	3%	26%	0%	10%	18%	0%	19%

近年来在中国的政治和经济格局的变化已经深刻地影响了大多数藏区农业的盈利和可持续发展。德斯坦等人(Goldstein 2008)强调有五个原因推动农民寻求农业以外的经济收入。头两个原因是农民不拥有土地，而是从政府租赁。由于土地不能买卖，所以很难扩大土地，而且土地更有可能被用于公共项目，例如道路建设和房屋建设。第三是不相称的通货膨胀影响农民购买产品的价格，但不影响他们出售产品的价格。农民出售产品的收入不足以支付他们的生活成本。第四，加速走向市场经济和取消急需的公共补贴增加了医疗和教育总成本。最后，农民无法增加产量，德斯坦等人(Goldstein 2008:519-520)解释：

> 村民们已经利用冬季高产量小麦，大量使用化肥和杀虫剂，几乎没有'处女'地可以开垦以增加产量。

这些因素鼓励年轻人离开田地到其他地方找工作。德斯坦等人(Goldstein 2008:519-520)写到，“在 norgyong [在他的研究的一个村]家庭中至少有一个人的收入从 1997 年的 43%增长到 2005 年的 90%，增加了 110%。”

[1] 真菌生长并最终杀死某些毛虫。在青藏高原上，这些被季节性采挖并高价出售作为药用物质。

对于以农牧业为主要收入来源的家庭来说，农牧业生活方式的改变也影响了传销的成功。最近有三个农牧民定居项目：退牧还草，生态移民定居，和牧民定居。根据国家的声明，其主要目的是“把西部带入和东部相同的富裕水平”和“监管草地以确保草地的恢复”(彼塔科瓦 Ptackova 2012:229)。通过每年给牧业家庭提供生活费和补助，让他们有机会去适应城市生活。在多数情况下，只有拥有少数牲畜的贫困家庭最初被这些项目吸引。为了参与这些项目，牧民们需要出售自己所有的牲畜，并放弃他们在草原上的大部分权利。但是，“放弃给他们提供生存物资的草场和牲畜后，他们的日常开支有很大的攀升”，牧民们很快意识到“每样东西需要用现金来购买”和“政府的适度补助不足以支付他们的日常开销”(彼塔科瓦 Ptackova 2012:229)。

因此，重新定居的牧民需要从其他方面寻求收入。最初的牧民定居计划包括提供职业培训，帮助牧民在转型中找到工作。彼塔科瓦(Ptackova 2012:228)指出:

> 在地方政府的报道中他们承认现有的资金不足以支付定居牧民的职业培训费用，也不足以支付所需的投资资金，让他们创业。不足的资金甚至不足以支付政府计划的补贴。

由于新定居的牧民缺少来自政府的投资资金，他们必须用“他们自己的存款作为投资资金或者在建筑工地上找工作”(彼塔科瓦 Ptackova 2012:228)。正如下文将要提到的，建筑工作竞争非常激烈，特别是因为农民工比牧民更会讲汉语。这种情况使新定居的牧民更加脆弱，迫使他们使用剩余的资金进行投资，希望得到回报。此外，就业市场不利于新定居牧民的就业，因为他们的技能只涉及放牧。

这种迅速的经济转型产生的问题有利于传销在该地区盛行。很多年轻人在外寻求工作，但在某种程度上，他们无法从家庭和学校得到足够的建议，让他们有意识地去避免参与到传销中。

第一个问题是刚开始找工作时，德斯坦等人(Goldstein 2008:522)指出：

> 没有任何政府或者私人组织帮助村民寻找工作，所以每个家庭安排自己的工作。这通常是通过朋友，亲戚，承包商，和以前工作地的关系找工作。

在调查中，35%的藏族声称他们找到新工作的第一资源是朋友和家人，第二个通常是在街上行走(28%)。相反的，对汉族来说，最普遍的方法是通过网络(34%)[1]。在下面的故事中，受害者被卷入传销是通过朋友或者亲戚。

数据显示通过朋友或者家人寻找工作是有缺陷的，因为传销首先是通过找工作的朋友或者家人招收新成员。在个人故事二中，例如，传销要求新成员给所有可能找工作的朋友和家人打电话。通过朋友找工作非常普遍，所以不会产生怀疑，因此招收率极高。另一个问题是人们认为如果工作要求投资会更有利可图，所以他们愿意做最初投资。这种最常见的表现是为了跑运输而购买卡车趋势的增长。德斯坦等人(Goldstein 2008:530)指出，"思想上向更多资本密集型转变以提高经济收入水平"很大程度上是由于：

> 中国农业银行提供信贷用于资本投资或者是建设新家园或者改造老房子等私人项目。现在许多家庭有中国农业银行的信贷额度，他们可以快速得到贷款并不需要担保人。最高的信用额度允许得到 30000 元(3947 美元)信贷资金。

在我们的调查中，10%的藏族参与者说对一些工作支付初始投资是可以接受的，8%藏族参与者说给任何一个工作支付初始投资是可以接受的。

最后，藏族普遍缺乏关于传销的信息，这也解释了为什么传销的成功。在我们的调查问卷中，只有 26%的藏族知道什么是传销，63%的听说过传销这个词，但不清楚什么是传销，10%的人以

[1] 互联网也是传销招聘的一个潜在来源。然而更常见的人们听从朋友或亲戚的建议而接受传销。

前从来没听说过传销[1]。值得指出的是 47%的汉族，差不多是藏族的两倍，知道传销是什么，此外，藏族和汉族最不可能从学校了解到传销，启示我们可以把传销教育纳入课堂。还有，藏族和汉族从阅读中了解传销有很大的不同。启示要有更多的关于传销方面的藏文阅读材料，警告传销的危险性。

表 2

	知道传销	不知道传销	只是听说过
藏族	26%	10%	63%
汉族	47%	4%	49%

表 3[2]

	从…了解到			
	家人	朋友	学校	阅读
藏族	6%	11%	4%	4%
汉族	9%	12%	2%	23%

除了教育问题导致传销的成功，其他因素是有限的就业机会造成的。由于工作岗位的缺少，那些找工作的非常迫切地想得到工作，所以他们更有可能相信传销人员的陈述。王(Wang 2007)建议缺少工作机会不是因为当地缺少投资，而是“非藏族农民工没有得到限制”(王 Wang 2007:135)外来者更容易在当地成功是因为：第一，在中国西部，教育更加注重考试，而不是实用技术。第二，市场经济的发展“增加了就业市场的竞争力和中国藏区的不景气的经济发展没有给毕业生创造足够的就业机会”(王 Wang 2007:135)。第三也是最棘手的是当地工人和承包商之间的语言障碍，那些承包商更愿意录用会说汉语的人(王 Wang 2007:140)。这些问题让年轻人找外面的工作难上加难，他们更容易受到传销的欺骗，相信传销会更快要容易地让他们变得富裕。

[1] 语言不可能是不知道传销的原因，因为这个词给参与者翻译成了中文，藏族和英语。

[2] 表3加起来小于100%是因为它只包括那些声称了解传销的数据。

藏区农民意识到农业收入已无法满足他们的需求。对藏区农民来说，市场影响他们出售农产品的利润，逼迫年轻人寻找非农业方面的工作。国家资助的安居工程使农民变的一无所有。结果，新定居家庭陷入了绝境，他们不得不在没有任何实用技能的情况下在不受欢迎的市场找工作。在竞争激烈的市场找到工作的绝望，失败的教育没有让毕业生做好找工作的准备，对工作投资的接受性以及通过个人社交网络寻找工作使藏族人更容易受到传销的危害。

传销受害者的个人自述

以下来自七个传销受害者的个人陈述最初是用藏语和汉语录音的，然后翻译成英语。

个人自述 1(男，生于 1992，云南省德庆藏族自治县)

我在香格里拉开着一个小商店。我对滑冰很感兴趣，想找一些朋友开一个俱乐部。有一天，一些年轻人来到我的店，问我关于滑冰的问题。他们似乎真的对滑冰感兴趣。因为我们有相同的兴趣，我们成了朋友。后来，他们邀请我和他们一起出去，我们每天在一起。他们告诉我，他们为一个公司工作，但没有解释清楚他们公司是干什么的。有一天，我又问他们关于他们的工作，他们告诉我不要担心，他们没有做任何违法的事。但是当他们回答我的问题时似乎很紧张。

有一天，他们叫我到他们家去吃晚饭。看到有二十人生活在一个狭小的房子里，我感到很震惊。他们当中有老人，青年人，甚至儿童。他们似乎很高兴看到我。我们一起吃饭，他们问我是否认识工商局的人。他们说他们需要这样的人来帮助他们有效地推销自己的商品。我从他们身上有一种奇怪的感觉；我还不知道他们实际上做什么的。

后来他们又打来电话，说有一个非常重要的会议，他们希望我参加。他们把我带到他们家旁边的一个大厅里，我看到墙上的标语写着，“让我们努力实现我们的梦想。”他们说大厅是他们的会议现场。几分钟后，一个四十多岁的男人来到大厅中心，开始讲自己的故事。他逐步解释他是如何赚的钱，说他现在是一个成

功人士。他说我们也可以挣很多钱。他的讲话给我留下了深刻的印象。

我和那些人几乎在香格里拉待了两年。整个时间我不明白我在干什么。有人告诉我只要我邀请我的朋友加入，就可以促进业务和赚更多的钱。然后我开始找人。我总共邀请了四个大学朋友。我想我将会挣些钱，但事实上我什么都没得到。我无法接受，想要离开，但是他们说我不能离开，如果我试图逃跑，就会有危险。

最后，我意识到我被卷入了传销并且无法逃脱。我骗他们，假装说去寻找另一个受害者。我告诉他们我招募的人在公共汽车站等我。我取得了他们的信任，他们没有问我任何问题，因此我能够逃脱。然后，我去了警察局，把一切告诉了他们。

个人自述 2(男，生于 1979 年，甘肃省夏河县)

我是名导游。2006 年我遇见了我的初恋－来自安徽省的一名女孩。我们相隔虽远，却一直保持联系。2007 年 6 月 5 号，她给我打电话说她想让我见她父母并在那里待几天。于是，我乘坐火车去了安徽。我女朋友来见我并告诉我她与她兄弟住在一块。我跟随她去了一间位于三楼的狭小的公寓，那里拥挤着一个女人加十三个男人。他们用拥抱欢迎我的到来。这一切给我一种怪异的感觉。

过几分钟，我便发现我女朋友欺骗了我。当我试图寻找她时，她已经不知所踪了。我感到很绝望。其中一名年轻男子告诉我他们并非有意欺骗我，他们是在帮助我，和他们一起，我能赚很多钱。当我回答我不会留在那里干非法事情的时候，他们就生气了。我站起来试图离开，可是他们挡住了我的路。我推开他们并试图逃离，但他们冲向我抓住了我的脖子。不管如何努力，我都无法动弹。所以，我被迫在那里待了几天。

每个房间都有一名头儿，其他成员都必须服从他。每次开饭，头儿先吃，其他成员才能跟上吃。他们说他们的公司销售化妆品及其他商品，我需要支付 2800 元加入他们。

我们每天只有两顿饭可吃。除了新来者，其他人每天需交 6 元作为会费。我们每日需要参加为时三小时的关于金钱问题的洗脑课程。到第六天，我便无法抵抗诱惑了。我决定先加入，以后

再想办法。当天晚上，我就告诉头儿我想加入。第二天，我从银行取款支付了入会费后只拿到一张有我名字的小纸片。他们告诉我该给家人打通电话，所以我快速给我妈妈打了个电话并告诉她我跟朋友在一起，不要担心我。然后，他们就强迫我挂掉了电话。

后来，他们教我怎么骗别人。首先，他们让我把我朋友和表堂兄妹的名字列出来。然后，他们问我这些人的性格及工作情况。接下来，他们选了其中一些人并让我给这些人打电话。因为他们一直逼我，我只能给我的一位亲戚和一位朋友打电话。他们最终也加入了我们。

但我始终没有放弃，我知道我要离开。我曾试图秘密报警，可我不知道我的确切地址。我最终在一天晚上从厕所的窗户逃了出来。我以最快的速度跑出来并幸运地找到一辆出租车离开了那个地方。我在那里待了将近三个月。我还能够想起那些陌生的脸。那是一场噩梦。

个人自述 3(女，生于 1989，西藏自治区拉萨市)

我从西藏大学藏语言文学毕业后没有找到工作。我那时感到很有压力，因为我大部分朋友很快就找到工作了。有一次，当我在网上找工作时，遇到了我一位大学朋友。她说她在深圳一家很好的公司找到了工作并向我推荐了这家公司，还说会帮我找到一份工作。我其实并不是特别在意这份工作，但我想见她，因为我们好几年都没见面了。我决定去见她，所以我乘坐一趟直达火车到了那里。她来接我，并在往她公寓走的路上谈了很多。当我们快要到达的时候，她告诉我她跟她的同事，包括男生、女生都生活在一起。我说我不介意。半个小时后，我们到了。因为我很累，我很快就睡着了。

第二天，我朋友没有去工作。当我问她为什么没去工作时，她说因为想要照顾我，她向老板请假了。我感到很快乐、很感动。她带我去参观了深圳很多的美景。那天，我们在外面玩了很长时间才回。当我们敲门时，我很惊讶地看到门后站着将近十人。他们很有礼貌。我俩一坐下就开始给我们各种零食和饮料，就好像我俩是他们的老板。

第二天早上，我朋友仍然没有上班，我对此感到很惊讶。她说她们公司经理要来。我们没等多久，一个胖女人来了，就是公司经理。我们聊了关于金融、管理等等话题。她说她们公司销售化妆品。我开始对此感到奇怪，但后来也就没多想。

后来，我的朋友告诉我，根据公司制度，员工分为五个等级即 E、D、C、B、A. 最高等级和最低等级分别为 A 和 E。销售一份产品(也就是能够拉一人加入公司)之后可以成为 E 级员工。一旦售出 9 份产品就可以成为 D 级员工。如果能够招进 10 到 64 人就可以成为 C 级员工。招进 65~392 人就会成为 B 级员工，而招够 393 人之后就可以成为 A 级员工。她说我找到的人越多，赚得钱就越多。那时我才发现我被卷入进了一个传销组织。

我曾听说传销组织很普遍，可是我难以相信我的朋友会欺骗我。因为怕他们会对我不利，我装作对他们的诡计毫无察觉。接下来的日子里，他们一直告诉我他们的公司如何与众不同、我如何能够通过努力来变成亿万富翁。我知道我要离开此地，所以告诉经理我会从我的哥哥那里要点钱。开始，她有点怀疑和疑惑。但我说服了她让我去拿钱。最终，我逃脱了。我永远不会再回去。

个人自述 4(男，生于 1986 年，西藏自治区拉萨市)

我是一个酒店经理。2008 年，我参与了传销。我最好的一个朋友欺骗了我。他告诉我他在广西，为一家公司工作。他说，我能够赚很多钱。我没有问细节，因为我相信他。我去了广西之后的几天没有告诉我父母，因为我怕他们不让我去。当我来到广西，我给朋友发了一个信息，他说他需要到北京出席一个会议，这意味着他不能见我。他说，一个叫张亮的女人会来接我。我等了几分钟，一个女人打电话给我。她从我的朋友那里得到我的电话号码。她带我到他工作的地方，说她和我朋友是很好的朋友。

大约一个小时后，我们到达目的地，进入一个小院子里的一个小公寓。我看到有很多年轻人。他们都很有礼貌。当时，一个三十岁左右的女人过来介绍自己说她是我们的老板。她指着一个房间，告诉我可以在那里休息。我没有多说话，而是睡了一会儿。几个小时后，我听见有人叫我吃晚饭。我看见所有的人围坐在一张大桌子，等他们的老板。老板到后他们一起喊，“晚上好，老板！

享受你的饭！”对这种反常的行为我感到很不舒服。餐后，他们有的擦桌子、有的洗盘子。然后开始玩扑克。他们似乎很快乐自由。在当晚十点左右，他们结束了游戏并说到了睡觉的时间。那天晚上，他们问了我许多问题，问我有多少朋友，知不知道如何赚钱。他们告诉我，如果想要成功，我需要改变我的外表和接受新事物。

次日清晨，我被嘈杂的音乐弄醒。所有的人都在洗漱。早餐后，他们说我们需要去听一个讲座，然后他们把我带到一个小房间里，里面大约有六十人。当我看到那个房间和里面的人，我意识到我身处险境；我参与到了传销。我看见一个人站在讲台上。他穿着黑色西装，看上去很正式。当他开始讲话时每个人都在鼓掌。他几乎讲了一个小时的金融。然后我们回到我们的房间。在路上，他们问我那个讲座怎么样，问我觉得有没有道理。我没有回答。我呆了六个月。我对愚蠢的演讲和无聊的日常生活感到厌烦。

有一天，每个人都像往常一样参加演讲。我找了个借口离开，说我要去厕所。他们没跟着我，然后我从厕所的小窗口逃脱了。我觉得我能逃脱真是万幸，但对于仍然在那里的那些人我感到抱歉。以后的很多夜晚我都睡不着，甚至做恶梦。我不会再次相信我的那个朋友。

个人自述 5(男，生于 1976 年，甘肃省夏河县)

我是一个牧民，但有时做小生意。我的生活很稳定而且很普通，直到一天我最好的朋友告诉我，在广州有一个非常好的公司，在那里上班可以挣很多钱。他说，那里的待遇很好，包括食宿等等。刚开始，我不想去，后来，他尽心竭力的劝说，一个人一年能挣多少钱，我最终被说服了，决定去。我把决定告诉了家人，他们支持我。第二天我离开家，和我的朋友一起去了广州。

在经过长途旅行后我们到达广州，我的朋友立即带我去公司。让我很吃惊的是这家公司不像我朋友描述的那样。这个所谓的公司其实就是租了一个公寓和住在里面的人。我相信我的朋友，所以没问什么。他把我带到一个很小的房间，里面坐了很多人。大多数是汉族，但有些是藏族人。我的朋友告诉我把会费交给他。

他早些向我解释，现在给的钱越多，以后的利润会更多。所以，我给了他 7 万元人民币，期望最终获得大回报。

随着时间的推移，除了和其他人坐在公寓里，我惊讶地发现我不需要在这个奇怪的公司做任何事情。白天，他们打牌，聊天。还有人专门做饭。在刚开始的几天，饭菜很好，随着时间的推移，饭菜变的越来越糟。我问了我朋友关于公司的很多问题，但他从来没有给我一个满意的答复。他告诉我说，如果一年内我能招募三十人加入这个奇怪的公司，我就会收到 60 万元人民币。那时候，我想叫我的两个弟弟过来，然后觉得这是一个坏主意。大概十天之后，我意识到公司欺骗了我，住在这里的人在犯法。我告诉我的朋友想离开，但是他说如果我离开，那么他们会伤害我的家人。我感觉很害怕很担心，觉得不得不留下。

我知道我犯了一个大错误，所以非常担心。我真的很想离开，所以我告诉我的朋友说我去找要加入的人。然后他给了我 500 元左右，用于购买车票和食品。我马上回到家，我没有告诉公司我去哪儿了。我真的很想隐瞒公司，但是我觉得不行。后来，我回到广州，因为我害怕他们会伤害我的家人。

我问我的朋友如何逃离这个陷阱。他告诉我给公司 7000 元后，他会尽力帮我逃跑。我不知道他做了什么，但他最后安排我逃跑。总之，我在那儿呆了只有四个月，但它最终成为我最有压力和消耗财力最多的四个月。

个人自述 6(男，生于 1986 年，青海省循化撒拉族自治县)

我是来自循化的一个 26 岁的毕业生。毕业后找不到工作，所以我跟着父亲做生意。有一天，我最好的朋友来看我。从他昂贵的衣服我感觉他比我更享受自己的生活。那晚我们去了酒吧，谈了关于我们的生活。他说他在成都做一些小生意，在购物中心地理位置特别好的的一个店里工作。他说他单独无法照应那个店，问我是否有兴趣帮助。我认为和他一起工作是一个好主意。

我的父亲是一个有经验的商人，我问他对我朋友的想法。他告诉我到成都去看看，如果看起来不错，那么他会支持我去那里。然后，我和我的朋友去了成都。我们到达后，我的朋友给我看了一个店。这个看起来是一个不错的的机会，因为它位于城市中心。

如果我们能经营好，那么毫无疑问，我们可以赚钱。我告诉了我的父亲，他给了我 2 万元人民币，然后我把钱给了我的朋友。

后来，我的朋友把我带到一个小公寓，那里很多人住在一起。他告诉我需要在那里住几天。我很震惊，我不得不将与陌生人住在一起。那儿有许多人，有藏族也有汉族。

第二天，我的朋友告诉我那个店需要更多的钱。我跟我的父亲商量后他又寄了 2 万元人民币，我把钱给了我的朋友。我让他带我去商店帮忙，但他说他自己可以应付。几周后，我坚持要去那个商店。当他带我去了那里，看到别人在那里上班，我感到很惊讶并且很愤怒。

后来，我们回到公寓，他告诉我他不得不给我撒谎。我很震惊，也很难过，但是已经太晚了。他告诉我，如果我能招几个人，然后可以把我的钱拿回来。我感到无助，我不相信我最好的朋友欺骗了我。后来，我骗他说，如果他让我走，我会招几个人来。离开之后，我给我的叔叔打电话，请他给我寄钱。那天晚上，我在城市漫步一直到黎明。早上，我叔叔的钱到了，我买了一张火车票。幸运的是，我可以逃离这个可怕的地方，我回到家，手里没有一分钱。

个人自述 7(男，生于 1985，青海省尖扎县)

我 27 岁，来自青海省尖扎县。我曾是西宁的一个工人，我总觉得我赚的钱不够，但是我没有其他选择。有一天，我遇到一个汉族，他告诉我，如果我和他一起去湖南省，我可以挣很多钱。他说我可以投资一个卖保健品的小公司。

刚开始，我不相信他，但当他给我看了他们公司的产品和办公室照片，我相信了。第二天我们离开了西宁。我们到达湖南后，他带我到只有一层的一个房间里，里面有很多人一起生活。他告诉我，他们都在为同一家公司工作。

随着时光的流逝，我意识到我住的这个地方也是我工作的地方。一天早上，一个男人把我叫醒，告诉我要我参加第一个培训。我跟着他到了一个小房间，里面坐着许多人，他们面朝黑板。有一个胖子在舞台上说他们公司有多好，一个人一个月可以赚多少钱。他非常有效地激励我们为公司工作。

培训结束后，我们在刚培训的房子里共进午餐。考虑到我们刚刚听的演讲，我觉得奇怪的是给我们的午餐是不够的。几天过去了，我什么都没有得到。我在那里没做任何有意义的事。我感到无聊和无助。我被告知如果我说服别人加入公司，就会被提拔，可以赚到更多的钱。因为我还没有真的收到钱，所以我决定了后就回家了。

当我回到家后，家人问我湖南的情况。我告诉他们一切都很好。那个时候，我妹妹有一个重要的考试没通过就退学了。我决定带她跟我回湖南。我们在湖南呆了很长时间。我们认为，如果我们呆的时间长，我们最终会得到钱，然而我们一无所获。

公司成员不让我们使用手机，无论我们走到哪里他们都跟到那。我们根本没有机会逃脱。藏历新年期间他们让我们当中的一人回家，他们害怕如果我们俩都回家，我们就不会回来了。

到家后，我从村民那里借了钱后回到湖南。我给公司 5000 元作为交换，让我们离开。回到家后，给我借钱的村民不断地催我还钱。我和妹妹都没有工作，无法马上还钱。我们最后不得不出售我们家所有的牲畜和大部分财产来偿还债务。

青藏高原地区传销组织的显著特点

我们能够从这些说明青藏高原地区(以下称高原地区)传销组织一些特有特点的第一手故事资料中得出一些重要的共同点。以下分析从纳新程序、纳新等级和控制禁监方面探讨这些共同点。

传销组织要求新成员进行投资来建立信任。所以，纳新往往从那些已经信任者着手。以上所有故事中，人们都是被关系密切的朋友或恋人出卖的。如前所述，在调查中发现找工作最常见是通过朋友或家人。更有甚者，从第二则故事可看出，新成员被迫联系有可能加入的朋友和亲戚。高等级成员与新成员聊了潜在成员的脾性与职业情况。

在开始的一段接触之后，被重视的成员被鼓励到很远的地方去进一步学习，此后回来就会成为关注的焦点。就如故事二，新来者开始被人尊重和善待，可如果与相关谈论不顺或表现出想要离开的想法，尊重和善待就会迅速转变为敌意和侵犯。又如故事

三，在组织内，头儿受到很大的尊重，而他又会对新来者青睐有加。这会让新来者感觉特别并以为组织很重视自己。

野心、贪婪和恐惧在传销组织内泛滥。创建传销组织的工作人员和领导是被贪婪驱使，只要能够躲过当局就能赚钱。而那些不是被贪婪驱使的人是被野心所驱使。对此了如指掌的领导会建立与纳入成员数关联的等级制度。根据第三个故事，只要纳入一定数量的新成员就可成为执行官或总裁。因为除了纳新并无其他职责，这种机制对那些有野心担当组织内要职的人起到很大的作用。

新成员是被害怕失去投资资金或家人被伤害的恐惧所驱使，而威胁家人安全是最常见的。这在美国较少见。在这些故事中，威胁的往往不是个人而是家人的安全。因为这些威胁不是直观地存在，而新成员又不确定传销组织会不会真的如威胁那样做，这些足以驱使他们。结果，新成员怕自己无法做到被要求的事情会害家人受到伤害。

根据大多数故事，新来者被禁止离开狭小的工作环境。在这里他们不做或做很少的工作，比如玩牌、做饭洗碗。闲暇时间听充满魅力的领导演说。这些领导给成员描述在公司里通过招人赚钱致富的前景。新成员是被禁止离开这些演说或住所的。

一段时间后，由于渴望自由，很多新员工开始策划如何离开。从前面的个人陈述中可以看出，常见的方法是为了离开而付钱。

个人陈述中，人们假装招募新员工，但他们必须正式加入公司以显示他们试图找新成员的合法性。加入往往需要支付一笔钱。在其他情况下，人们感到孤独而逃跑。上面的个人陈述显示最初是作为经济诈骗的传销常常会变成限制人身自由的敌意环境。虽然这些阴谋发生在所谓的企业里，但是新员工企图离开，类似于他们被绑架，需要支付赎金。

改变制度以防止传销

政治经济的迅速变化为传销的盛行创造了有利的条件。向市场经济的转变和贫穷迫使人们寻找外面的工作。提供多种机制以提高年轻求职者的意识是控制传销发展的最佳途径。在这方面，我们认为需要撰写汉语以外的传销宣传材料。如前所述，藏族和

汉族通过阅读了解传销具有鲜明的差异，因为汉语的阅读材料比藏语阅读材料更广泛。尝试分发有关阅读材料，提高少数民族的意识可以减轻传销对青藏高原的影响。

教育机构也需要更好地为学生做好就业准备。由于对寻求外面工作存在分歧/代沟，使年轻人无法从父母和老人那里得到合理的建议，从而找到合法的工作机会。通过提供有关传销的信息和避免陷入传销的策略帮助弥补这个代沟。根据我们的研究发现最不可能从教育机构了解传销。通过传销教育可以改变此现状。

政府可以补贴那些雇佣藏族人的包工头以降低藏族和汉族之间的工作竞争方面的悬殊差距。最小化工作竞争力可以提高藏族找到适合工作的机会。还有，政府在村里为贫困家庭或者新定居的家庭举办培训班。如果广泛实施了职业培训计划，它将为年轻人在传统生存部门以外找到合法的工作提供越来越多的可能性。这个让牧民减少了对政府的依赖，减轻了政府的负担[1]。

如果实施了上述建议，提高传销意识和降低寻找工作的绝望心理，可以降低传销的参与率。政府显然希望把青藏高原的经济从传统的自给自足的转变成以市场为主。完成这一目标将要求政府制定政策，提高就业机会的同时也防止像传销一样的经济陷阱。

个人避免传销

警示故事常常引导读者思考，“这事从来不会发生到我的身上”。上面个人陈述中的很多人或许也有同感。在传销陷阱中，大多数人屈服于压力，做了一些让他们以后后悔的事，比如，利用家人和朋友关系。最有效地避免这种情况的方法是找工作时要知道注意那些信息。

第一，所有的传销要求投资，因为传销挣钱的方法就是从新成员拿钱。这个投资被叫做参加费，预付，或者会员费。为一家公司工作应该是收到钱而不是给钱。找到合适的投资机会很复杂，并且需要重复研究才能确保有回报。签订合同或有法律约束力的协议可以保护投资者，确保该投资的发生是否是作为一个业务伙

[1] 更多关于职业培训对近期重新定居的游牧民族影响的信息可参照彼塔科瓦 (Ptackova 2012)。

伴关系的基础，启动成本，或是股票市场的投资。没有一个合法的公司会要求新员工进行投资。

第二，传销通常要求只做一点点工作。大多数成员都被动地接受信息，这意味着他们被说服公司其实在做某些事的。作为一个一般规律，赚钱就需要生产。如果“生产”是寻找新的员工并找到更多的新员工，那么就没有生产出针对市场的产品。

第三，所有的公司有自己的产品。当一个公司对自己的产品措辞模糊，那么就应该小心了。此外，雇员的工作应该是和产品的生产或分配融为一体。如果，雇员的工作和产品的生产或分配没有关系，或者销售产品不是公司的主要收入，那么或许就没有真正的产品。万一，一个人被告知推销产品或寻找其他员工出售产品时，那么，应该知道这个产品的销路怎么样。在有些情况下，有些传销有实际的产品，但这些产品卖不掉，这意味着投资者失去了购买该产品的投资，或者他们要说服别人加入公司帮助其销售那些无法卖出的产品。

第四，传销组织者试图说服受害者，加入他们的公司会得到容易赚钱的途径。大多数合法的公司不会强调他们的工作会是多么容易。在很多情况下，很多公司会告诉新员工，他们工作有挑战，要想成功就必须努力。挣钱就必须要有思想上的创新和努力工作。与之相反的公司很可能是在骗人。

最后，合法的公司制定明确的指导思想和规章制度用于划定明确的界限。大多数公司都有规章制度，因为这是他们商业模式的一个目标。如果一个公司的规章制度是限制员工的人身自由，那么它明显是违法了。如果员工不再对工作感兴趣，大多数公司允许员工自行离开[1]。此外，很多公司有专门负责招聘的部门，不会让员工去招聘员工。如果一个公司要求新员工去招收几个人员或者限制新员工离开，那么它很可能是传销。

[1] 虽然有些公司，尤其是制造业，以不发工资来威胁那些企图违反合同想要离开的员工。

总结

青藏高原上的生活发生了翻天覆地的变化。自给自足的农牧业越来越不可行，很多年轻人被迫在市场经济中寻找工作。典型的藏族求职者开始接近朋友和亲戚，通常愿意支付初步的投资。传销已经在藏族中是成功的，新的收入来源需求的增长和缺乏相关的传销意识和缺乏优质的职业培训之间的矛盾越来越大。通过一些根本性改变，例如，建立职业培训项目，撰写除了汉语以外关于传销的阅读材料，在教育机构中开设以传销为题的主课，和资助雇佣当地藏民的承包商，青藏高原上传销的盛行和传销受害者的人数将会大大下降。

参考文献

Anonymous. 2009. REPORT: Pyramid Schemes Plaguing China. *PatrickPretty.com: Ponzi Schemes. Securities Fraud. HYIP Schemes. Pyramid Schemes. Investment Fraud. Internet Crime.* http://bit.ly/2qzF4W5, accessed 24 October 2012.

Goldstein, M, G Childs, and Puchung Wangdui. 2008. "Going forIncome" in Village Tibet: A Logitudinal Analysis of Changeand Adaptation, 1997-2007. *Asian Survey* 48(3):514-534.

Hays, J. Facts and Details. *CRIME IN CHINA*. http://factsanddetails.com/china.php?itemid=302&catid=8&subcatid=50, accessed 24 October 2012.

Lim, L. 2009. Pyramid Schemes Proliferate in China. *National Public Radio*. http://n.pr/2qHYWU4, accessed 24 October 2012.

MacLeod, C. 2009 Scam Artists Take Advantage of Downturn in China's Economy. *USA Today*. https://usat.ly/2qLsBuP, accessed 24 October 2012.

Ptackova, J. 2012. Implementation of Resettlement Programmes among Pastoralist Communities in Eastern Tibet. *Pastoral Practices in High Asia* 217-234.

Valentine, D. 2007. Pyramid Schemes. International Monetary Fund's Seminar On Curent Legal Issues Affecting Central Banks. Washington D.C. 13 May 1998. *Federal Trade Commission: Protecting America's Consumers*. General Counsel for the U.S. Federal Trade Commission, 25 June 2007. http://www.ftc.gov/speeches/other/dvimf16.shtm, accessed 24 October 2012.

Vause, J. 2009. Military-style, Cult Pyramid Schemes Hit China. CNN. http://cnn.it/2pdaRHv, accessed 24 October 2012.

Wang Shiyong. 2007. The Failure of Education in Preparing Tibetansfor Market Participation. *Asian Ethnicity* 8(2):131-148

____. 2011. The Failure of Vocational Training in Tibetan Areas of China. *Asian Highlands Perspective*s 10:129-152.

Xin Chen. 2011. Report Reveals Dangers of Pyramid Selling. *China Daily*. http://bit.ly/2qzAiYm, accessed 24 October 2012.